

■财富故事 | Fortune Story

陕西农村插上了电商的翅膀

证券时报记者 曹桢

张鸿是陕西省经济学会会长、西安邮电大学经管学院院长。身为资深经济学家的他,近几年来迷上了农村电商,三天两头往农村跑。收获很大,他主持了十几个陕西区县的电子商务发展规划,在他的指导下,十几个县级电子商务示范园区取得了明显的经济效益,“土豆姐姐”、“柿饼哥”开始被人熟知。近日,证券时报·莲花财经记者对张鸿教授作了专访。

农村电商 陕西经济的新动力

农村电商在陕西起步晚,但发展的速度快。这几年成为一股不可忽视的力量”。张鸿教授在接受记者采访时如数家珍:“土豆姐姐”冯小燕,她的陕西涌泉居靖边现代农业科技服务有限公司主要卖土豆,去年通过微信,她仅仅向上海就卖掉6500万元;武功县电商产业在2013年12月才起步,一年内就实现了总销售额3.6亿元。2015年上半年,陕西省电子商务交易额1470亿元,同比增长59%;农村电子商务更是走到了西北五省乃至全国的前列,陕西省重视扶持农村电子商务,上一年又成长出13个电子商务示范县区。

陕西省以能化工业为主的经济结构,有很强的周期性特点,这在当前全球性资源产品价格下跌和国内经济下行的情况下,体现得尤为明显。大量的煤炭、石化和钢铁水泥等落后产能,让转型中的陕西经济不断感到阵痛。张鸿说,过去的陕西人思维落后行动保守,经常起了个大早赶了个晚集”,现在既然电子商务发展如此之迅猛,我们陕西就应当借助电子商务,加速传统产业创新发展;同时积极开拓新兴产业空间,促进陕西省现代服务业发展。

陕西省商务厅负责人称,目前陕西农村电商已经进入引爆期。武功、岐山两县被确定为全省电子商务示范县,蒲城、山阳、留坝、略阳、商州、紫阳等地后来居上,各有特色。

陕西南端的小城山阳,风景秀美但经济落后。农村电商改变了这一态势。近一两年经过县上领导强力推动,全县规模以上企业均开展电子商务应用,大型餐饮企业、住宿企业建立了网上订餐、订房服务系统;核桃、茶叶、手工挂面、魔芋等农特产品和服装零售业均可以通过线上销售,2012—2014年电子商务交易额超过35.1亿元,年均增长20%以上,其中2012年达9.6亿元,2013年达11.6亿元,2014年达13.9亿元。

到2016年底,全县电子商务交易额要突破20亿元,其中网络零售交易额突破4亿元,企业间电子商务交易规模超过16亿元,培育农村电子商务服务站200家,示范店50家,带动创业就业10000人。”山阳县委副书记李超魁说,山阳县现在已经征集农产品进行了QS认证,完成了“秦岭八大件”礼盒和网货包装设计,正在对陕南黑猪、土鸡蛋、牛

羊肉等农产品单独包装,陕南各县区县情、特产大同小异,所以说我们的思路更是带动陕南各县区经济发展,比如‘秦岭八大件’装的就是土蜂蜜、挂面、核桃、香菇等,这个销售模式一旦成功,同时能带动各县区农村电商快速发展。”

同时,山阳县的逛集网电子商务公司,自建运营平台,在县城装修布置的“秦岭农特产品电子商务、山阳展示体验馆”,丰源科技公司合股成立的陕西有色金属交易中心,

是无可厚非。城乡差距越来越大,是中国最痛的现实。

“工业品下乡、农产品进城、网络跨境电商贸易”,这是电商发展的“三步曲”,张鸿说,在京东、天猫、淘宝等企业的发力之下,“工业品下乡”这一步骤目前已经实现。在当今的农村,一样可以足不出户实现购买大到冰箱彩电、小到螺丝发卡的日用消费品。

“农产品进城”是农村通过发展电商经济实现脱贫的关键一步。张鸿说,目前我国的电商技术、物流渠道高度发达,80后、90后等一批熟悉互联网媒体和社交的农村青年成为劳动和消费的主力,他们将会给接下来的农村电商带来翻天覆地的变化。

过去,陕西省的电商“贸易逆差”是5:1,今年是3:1。这个数字变化惊人。”张鸿说,在过去,陕西人每在网上花掉5元钱,才会有1元钱购买陕西产品。现在这个“贸易逆差”正在逐步降低,什么时候实现了电

得响的农产品。

发展农村电商,将是十三五陕西农村脱贫的关键。”张鸿说,2014年国家级贫困县名单里,总共592个贫困县,陕西占了50个,近乎十分之一。此外,陕西贫困人口呈现很突出的地域性分布,尤其明显表现在地理环境制约上,如秦巴山区、六盘山区、吕梁山区被列为3个国家级连片特困地区。

“大数据和农村电商,为农村脱贫提供了技术支持”。张鸿说,通过大数据,可以精准计算一个县域的水果和蔬菜产品,一个县一年可以产多少吨苹果,然后再研究怎么样通过电商渠道,把这些苹果销售出去。通过这些技术手段,就告别了“生产后谷贱伤农”的传统经济模式。

每个县的主打产品不能雷同,甚至每个村都应该自有特色。每个季节的运输方式不同,运苹果的包装和寄樱桃的包装肯定不能一样。”讲到农村电商,张鸿教授滔滔不绝,五十多岁的他焕发着年轻人般的激情。他说,农村电商也不是“包治百病”,一个药方走遍天下。他既呼吁农村青年要关注电商,也建议大家要冷静地面对农村电商。要做到差异化生存,也要做到能满足不同消费能力的人。

在张鸿的规划和指导下,目前的陕西农村电商呈现出“岐山模式”、“武功模式”、“山阳模式”等几种不同的发展模式。农村电商既在京东、淘宝网上开店,也打造了自己的购物平台“逛集网”。

农村电商一定要灵活多样,要有小超市、小店铺,也要有专卖店、奢侈品店。”张鸿说,陕西的农副产品种类众多,完全可以满足各类消费层次的需要。他认为,随着农村电商的普及,农村地区的经济将会有大发展,经济结构的优化,使农民在家门口就实现了就业和创富,从而把年轻人和生命活力留在了农村,这将会对西部农村的城镇化起到关键作用。这也是他所愿意乐观预测的:农村电商的崛起,将改变西部农村的经济结构,引领西部农村走向一种适宜发展、适宜人居的新型城镇化,这无疑将改变西部农村的历史。

目前,张鸿正带领他的团队,为革命老区照金做农村电商的顶层设计。张鸿说,他们邀请中国电信参与合作,开发一种专为农村电商服务的智能手机,通过这个手机,可以快速登录网店实现交易,也可以实现包括与农村信合等金融机构的多接口支付,做更多接地气、方便农民购物和卖货的科研实践,是张鸿和他的团队不懈的追求。



农村电商 将改写农村历史

提到农村,人们普遍想到的386199部队”。农村日益凋敝、消失,只剩下妇女儿童和老弱病残。这样的农村,自然是看不到希望。年轻人追逐资源富集、薪水高的城市也

商“贸易顺差”,陕西农村就真正富起来了。

过去的十多年,电商销售量主要集中在江苏、浙江、安徽、山东等省份,销售的主要品种是轻、重工业品和日用消费品”。张鸿说,现在西部地区的机会来了,以陕西为例,巍巍秦岭南北两麓,几乎每个县都有自己的特色农产品。秦岭北麓,户县有刘强东愿意免费为之代言的“户太八号”葡萄、周至县有山茱萸等中药材,眉县的猕猴桃闻名天下,陕南的各种茶叶、核桃、野生木耳、豆腐干等等,陕北的红枣、土豆,几乎每个县都可以找到几样叫



每个人都会是成功的投资经理

证券时报记者 付建利

北大毕业的卢柏良算得上是资本市场的老人了,他做过多年的券商资管,掌管多年的FOF产品,调研过不少公募基金经理,也一直对二级市场的投资抱有浓厚兴趣。离开券商后,卢柏良创办了自己的私募基金公司——深圳道谊资产管理有限公司。

多次逃顶的杀手锏

查看卢柏良掌管的基金产品净值表现,你会惊奇地发现,在今年股灾期间,他所管理的私募基金产品净值基本上“纹丝不动”,而这主要是因为卢柏良在股灾前提前减仓甚至清仓所致。卢柏良不仅躲过了今年的大股灾,在2009年7月底和2013年钱荒发生之前也都成功逃顶,逃顶一次也许是运气所致,但能够多次成功逃顶,卢柏良的杀手锏到底是什么?

优秀的投资人都善于把复杂的

投资化繁为简,卢柏良的逃顶框架主要考量的是5个变量:1.通胀;2.宏观经济政策;3.流动性;4.经济增长;5.企业盈利。归根结底,决定股票涨跌主要是两个因素,即上市公司的盈利增长和估值水平。如果把指数看作一只股票的话,当估值和业绩双双向上时,就形成“双击”的局面;但估值和业绩双向向下时,就形成“双杀”的局面;当估值和业绩向相反的方向运行时,就形成平衡市或震荡市的局面。卢柏良2009年成功逃顶的逻辑是:2009年上半年的行情主要是4万亿及货币宽松政策给市场提供了巨大流动性,但当货币投放达到一定程度后甚至达到天量后,货币宽松的边际效应就会明显下降。卢柏良当时敏锐地觉察到了这一点,果断提前减仓,成功逃过了大跌。

去年下半年至今上半年的这波牛市行情,卢柏良认为,主要是估值驱动的行情,除了证券、新能源汽车等极少数行业出现了行

业景气度上升外,其他行业都没有出现明显的向上拐点,此外,改革带来市场整体风险偏好提升。但当估值水平提升至一定程度后,如果没有上市公司业绩的提升来配合,这种牛市显然是不可持续的。卢柏良认为,微信这种新兴媒体加强了市场情绪的共振效应,市场任何利空因素都可能被短时间内迅速发酵,场外和场内配资等杠杆工具使得A股市场的波动性大大增强。

从技术面来说,几个跳空缺口短期内没有出现回补的情况,说明市场的做空动能超强。5月底,债券市场出现了下跌,卖方对此解释为货币政策进入观望期,而这个时候,市场对改革预期的出现越来越钝化,投资者的反应也越来越迟钝,卢柏良根据这些现象,提前嗅到了市场大幅调整的信息,果断大幅减仓。在之后的连续大跌中,卢柏良也没有急于抄底。他认为,股市大幅下跌是供求关系严重失衡的表现,很多投资者账面浮盈急于落袋为安,这也决定了市场短期之内很难止住下

跌的趋势。

最大风控是理解风险

在卢柏良看来,A股未来的趋势相当长一段时间可能都不太确定,这主要是因为在经济转型的过程中,很难看到像上一轮经济周期中类似于房地产的拳头性产业,但可以明确的是,二三十个子行业或者说细分行业浮出水面,景气度越来越高,这种情况一定会出现。这也决定了投资者更要重视上市公司的基本面,机构投资者对上市公司的调研更加重要。

与此同时,在供给侧结构性改革的背景下,老百姓有各种各样的潜在需求,社会的核心将转向企业家,企业家精神将更为凸显,中国将由信贷资金为王转向股权为王的时代,实体企业股权金融化的进程,很大程度上也相当于注册制全面推行的过程。过去相当长的一段时间里,上市公司成为稀缺资源,未来股权将

以稀为贵”。在中国人口结构老龄化加重的过程中,必须通过制度改革来释放新的经济增长活力。道谊资产就是要抓住中国二三十个细分行业崛起壮大的机遇,投资真正有财富创造能力的企业家和企业中去。从这个角度来说,未来中国是企业家的时代,也是企业家的机会,在这样的时代,卢柏良较为看好文化产业的投资机会,其投资逻辑是:文化产业供给的效率会比较高,老百姓对文化产业需求的弹性又很大,这也意味着文化产业未来的空间极为巨大。

所有的人都只是投资经理,只不过每个人配置的资源不同而已!”卢柏良说,投资不仅需要有格局观,能够静下心来做好研究,更需要控制好风险,最大的风险控制,就是理解风险。所谓知己知彼、百战不殆,要战胜风险,首先就要了解风险,知道风险发生的各个环节,当你对资本市场风险足够了解时,作为投资者,你才会有足够的能力与勇气去控制风险。

■客官别急 | Easy Investment

我的表弟是CEO

朱凯

经过十几个小时的火车颠簸,我再次回到故乡。曾经一起在上海滩打拼的表弟,显得比前几年更精明,踌躇满志仿佛未来可以一手掌握。

与我相比,表弟是一个多才多艺之人。不仅精通股票技术分析,更对古今中外历史轶事如数家珍。记得早年一起来到上海,同租浦东一陋室,表弟每日早起晚归,却没有劳得其所,供职企业因卷入财务纠纷而一蹶不振,他被迫开始考虑另谋生路。与之一起奋斗的妻子小菊,诞下一子,又无疑成为刺激他们返乡创业的主要动力之一。

那时我和他的事业都不稳定。他在那家小型外贸公司附近的居民区租了一室,与妻子同住,我只好在报社附近另租一屋。闲暇之时,我会步行至他的公司,由于规模小,主管经常外出洽谈,他就是那间办公室的唯一主人。我们一边放肆地抽着香烟,一边看屏幕上的行情,他告诉我某只股票的60日均线如何如何,再如某只股票某只股票我并不是很懂的话。他精通各国货币金融史,对于美联储资产负债表也谈得头头是道。时间一眨眼到了2010年,上海世博会的锣声在黄浦江两岸敲响,他却带着妻子和家当,在车站的汽笛声中与我告别。

这次看到,他已经不再是前几年的“颓废”样子。前几年,他在老家东一榔头西一棒,对未来和前途无比迷茫。在上海那几年,虽然没有成就,但也谈不上颓废。而那些年的所谓颓废,其实也是包括我在内那个时代的年轻人,不甘平淡但却又无路投奔的真实写照。

表弟在老家住所附近的一所小学发现了商机。由于小学放学时间普遍较早,如果不是家里有老人专职负责接送,多数家长一般都难以顾得上。加上“素质教育”大背景下,孩子的学业压力实际更加隐性化了。这所位于城郊的学校,家长普遍文化素质不高,具有对专业课后辅导的需求。于是,表弟和妻子商量,决定利用家中空间大的优势,开始为这类学生提供接送及作业辅导的服务。

2012年我曾借住在姑奶奶家,目睹了表弟的经营。下午3点半,表弟骑着电动车出去,将两位小学生接到家中。并无官方教师资格的他,仿佛一位严厉的监督老师。小孩完成作业。周六下午,一位小孩又来补习英语。弟弟此前在上海从事外贸工作,英文能力颇佳,就大材小用担任起了辅导员角色。总共一个半小时,收费30元。我问:“昨天下午两个孩子来托管,收多少钱?”每人一个月500元,不包吃饭。”在上海这一价格大约是1400元以上,同样也是放学接管和简单的作业辅导。如果学生数量少,付出的时间和精力显得特别不合算。表弟这样做下去,能有多大意思呢?”我暗自思忖。

这次回去,现状已经有了巨大改观。首先,教室已经不再是自家客厅,表弟在学校正对门租了一套大房子;另外,也专门聘请了两位兼职老师。我问他,现在一个月纯盈利有多少?表弟说接近20000元,还告诉我,现在的学生已有80名,教室明显不够用,正考虑去附近另租一套。

创业就是 寻找存在的理由

证券时报记者 方海平

据中国国务院统计,2014年,中国创业企业数量达365万个,相当于平均每天诞生创业企业10000个,而去年创业者人数也达到291万名。然而,项目高度同质化、功能空心化、过度重视模式上的创新而无视技术上的创新,这些问题在创业领域一直饱受诟病。这也是中国创业项目死亡率高达80%的关键原因所在。

笔者日前参加了一个以色列创业项目的路演活动,发现这些项目不仅实用,含有独到的技术,并且很有趣。作为世界知名的“创业国度”,这些极具商业头脑的犹太人在创业上的做法,或许值得国人学习借鉴。有6个以色列创业团队推介了他们的项目,其中有一个叫SnapCredit的公司,他们同企业合作,帮助企业员工从老板那里提前支取薪水,或者获取银行贷款或小额贷款,这个领域确实有大量需求,但又受阻于复杂的手续,SnapCredit的工作则是帮忙免去这些繁杂的手续。

不可否认,中国也有很多优秀的创业项目,但相比于创业者的数量,被认为有价值的创业项目和产品则寥寥无几,说明整个市场的创业效率太低。这种情况在近期很多企业的合并潮中得到佐证,今年以来,世纪佳缘与百合网、滴滴与快的、58同城与赶集、携程与去哪儿、大众点评与美团等,这些互联网细分领域的巨头企业纷纷上演了合并大戏。

对于创业者而言,并不是一定选择一个无人涉足的领域才能成功。在那些硅谷的创业大公司,有部分人倾向于选择进入已经有众多竞争对手的市场,这种情况也有很多成功案例,Google和Facebook进入的都是同样的市场;另外一些人则更乐于去挖掘“只有我做的事”。

原创者有可能被超越,后人也有可能出众。关键是对创业者的项目和产品始终要有存在的理由,它够不够实用,够不够有趣。对于追求市场份额、应付同质化竞争让太多创业者慌了手脚,乱了分寸,专注于技术和功能的开发研究也许会让产品得以持续。